

Você vai aprender as

3 Formas de

Começar sua Loja

Online com Pouco

OU ZERO dinheiro



**Essas foram as
3 FORMAS que centenas de
mulheres usaram e
conseguiram sair do ZERO
seus primeiros 10 mil reais
de faturamento vendendo
roupas na internet**

adicionar imagem de
algumas mulheres
vendedoras de roupa aqui

adicionar imagem de com
algum resultado de
faturamento aqui

ESSAS SÃO AS 3 FORMAS
QUE TE ENSINAREMOS
AQUI PRA COMEÇAR SUA
LOJA ONLINE COM POUCO
OU ZERO DINHEIRO



1



VENDAS NO
FACEBOOK

2



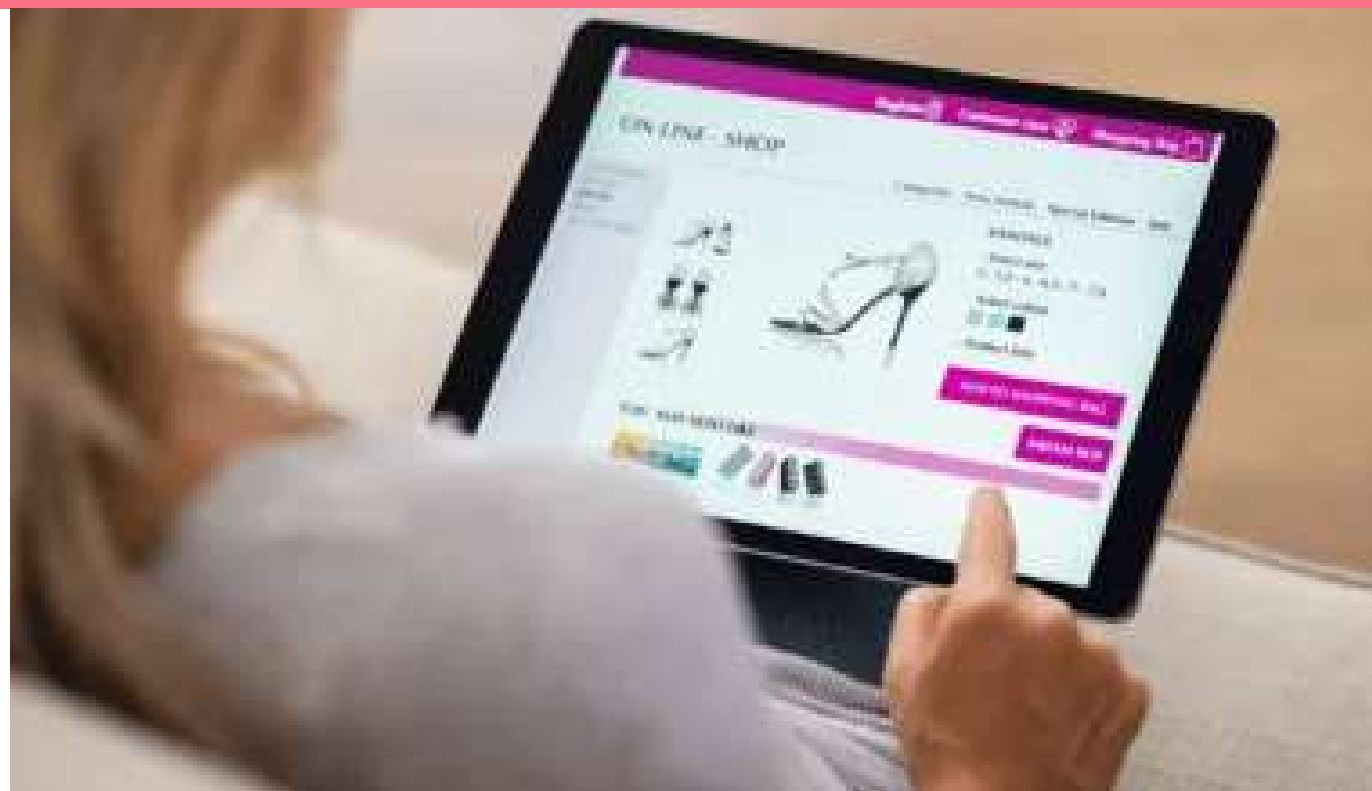
VENDAS NO
INSTAGRAM

3



VENDAS NO
MERCADO LIVRE

COMO SABER QUAIS SÃO OS
MELHORES PRODUTOS QUE
ESTÃO BOMBANDO NO
MOMENTO PARA VENDER
(SEM SAIR DE CASA)



DESCUBRA NA
PRÓXIMA PÁGINA

"Não sei quais
produtos posso
começar a vender.

E agora?"



FUTURA DONA DE LOJA

PESQUISA DE TENDÊNCIAS FACILITADORA

Calma, **Dona!** Antes de tudo precisamos saber quais produtos estão sendo **mais procurados** no momento para não ter **problemas** com **produtos encalhados** na sua loja. E a forma mais **rápida** e **eficaz** que fazemos essa **pesquisa de tendências** é pelo próprio site do **MercadoLivre**.

Lá você encontra **as palavras chaves mais buscadas** para cada categoria de produtos. Vai por mim, isso vai te **AJUDAR MUITO!**

É só acessar o site de **tendências do ML**, clicar na **categoria** de produtos que você deseja vender e pronto! Vai aparecer uma **lista completa** com os **produtos** mais buscados do site.

O mais buscado em Calçados, Roupas e Bolsas

1. kit baby doll atacado
2. Pijama americano
3. jeans masculino
4. conjunto feminino plus size
5. kit vestido
6. sandália salto feminino
7. bermuda moletom masculina
8. kit de meia masculina
9. blusa de frio feminina
10. saia leggings
11. shorts saia feminino

ACCESSE

www.tendencias.mercadolivre.com.br

COMO FAZER SUA PRIMEIRA VENDA (MESMO SEM ESTOQUE E SEM DINHEIRO)



DESCUBRA NA PRÓXIMA PÁGINA

"Não tenho dinheiro para começar minha loja. O que eu posso fazer?"



FUTURA DONA DE LOJA

Dá pra fazer a primeira venda sem investir NADA?

Eu sei muito bem o que é não ter dinheiro nem pra pagar a passagem do ônibus.

Entendo como é começar um negócio sem dinheiro e foi pensando nisso que preparei esse vídeo riquíssimo de conteúdos e dicas para você começar sua loja sem dinheiro

inicial para investimento.

Clica nesse link abaixo para assistir



10 Idéias para começar a vender no MercadoLivre hoje SEM estoque e SEM dinheiro - YOUTUBE



A Jornada da Criação de Anúncio

Dona, existem dois tipos de anúncios:



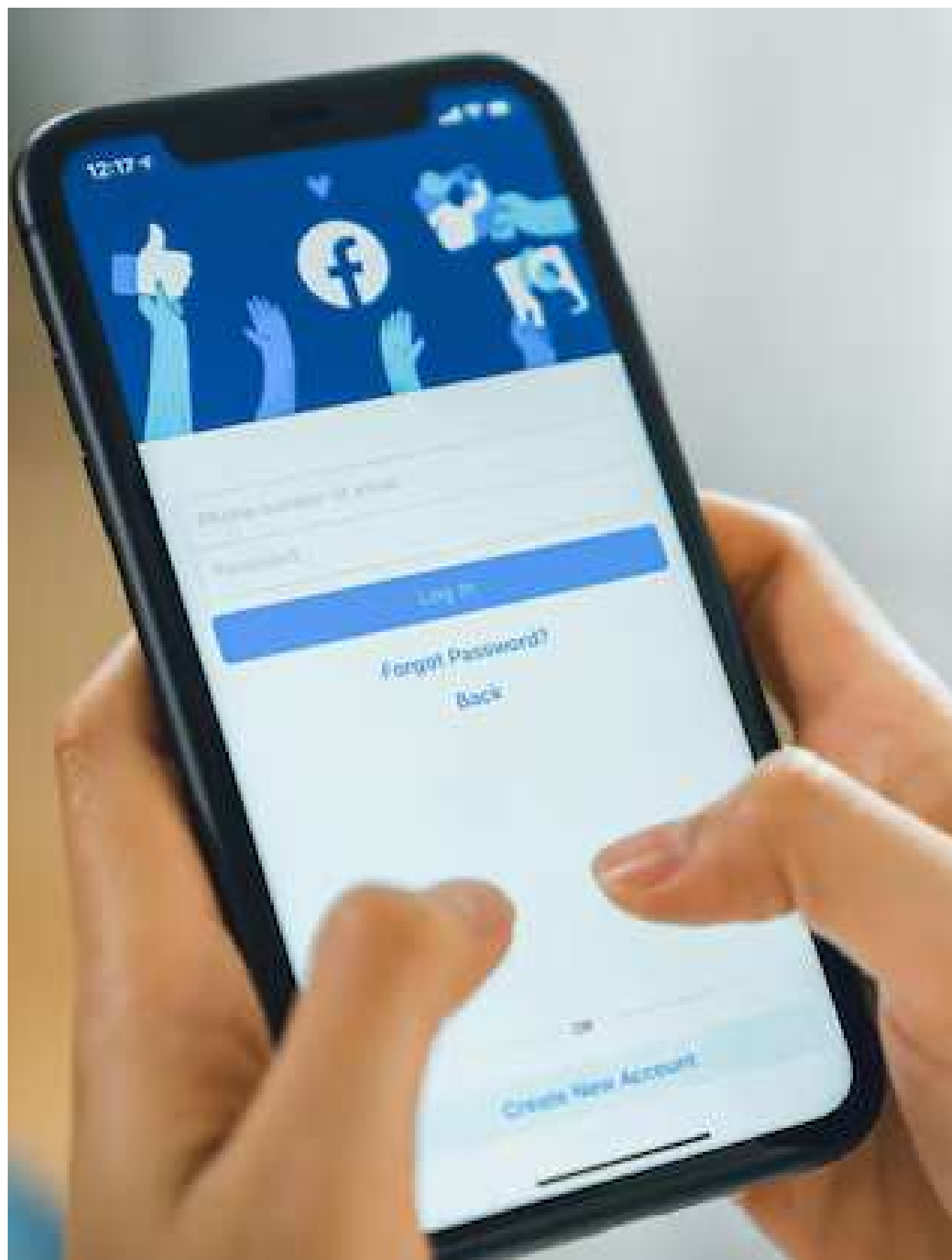
Amadores: Geralmente são feitos de qualquer jeito, sem estratégia, sem base, com a único objetivo de **tentar vender**.



Profissionais: São aqueles anúncios que são bem feitos, tem **estratégia**, tem **base** e são pensados para **conquistar** o cliente do início ao fim.

Agora você vai aprender o nosso método para estruturar a base dos seus anúncios profissionais e gerar vendas todos os dias!





Jornada de anúncios *Facebook*

Agora você vai **aprender** as **estratégias** de vendas que utilizamos e como montar um **anúncio profissional** no **Facebook** usando o que você tem.

Jornada da Criação de anúncios

No Facebook temos várias formas de fazer vendas: Através de grupos de vendas regionais, Marketplace e anúncios patrocinados.

Antes de começar a **jornada de criação de anúncios** você precisa se preparar para receber seus clientes de forma profissional e atrativa. São **3 pontos essenciais** que iremos ajustar nas próximas páginas:

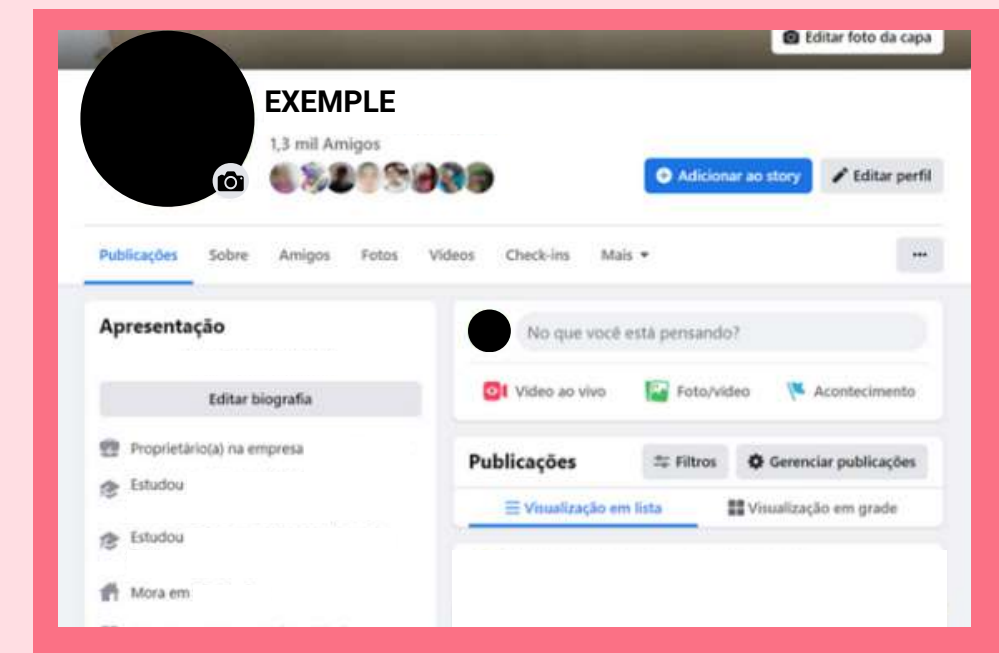
1. Crie uma página para sua loja



2. Entre em grupos de vendas

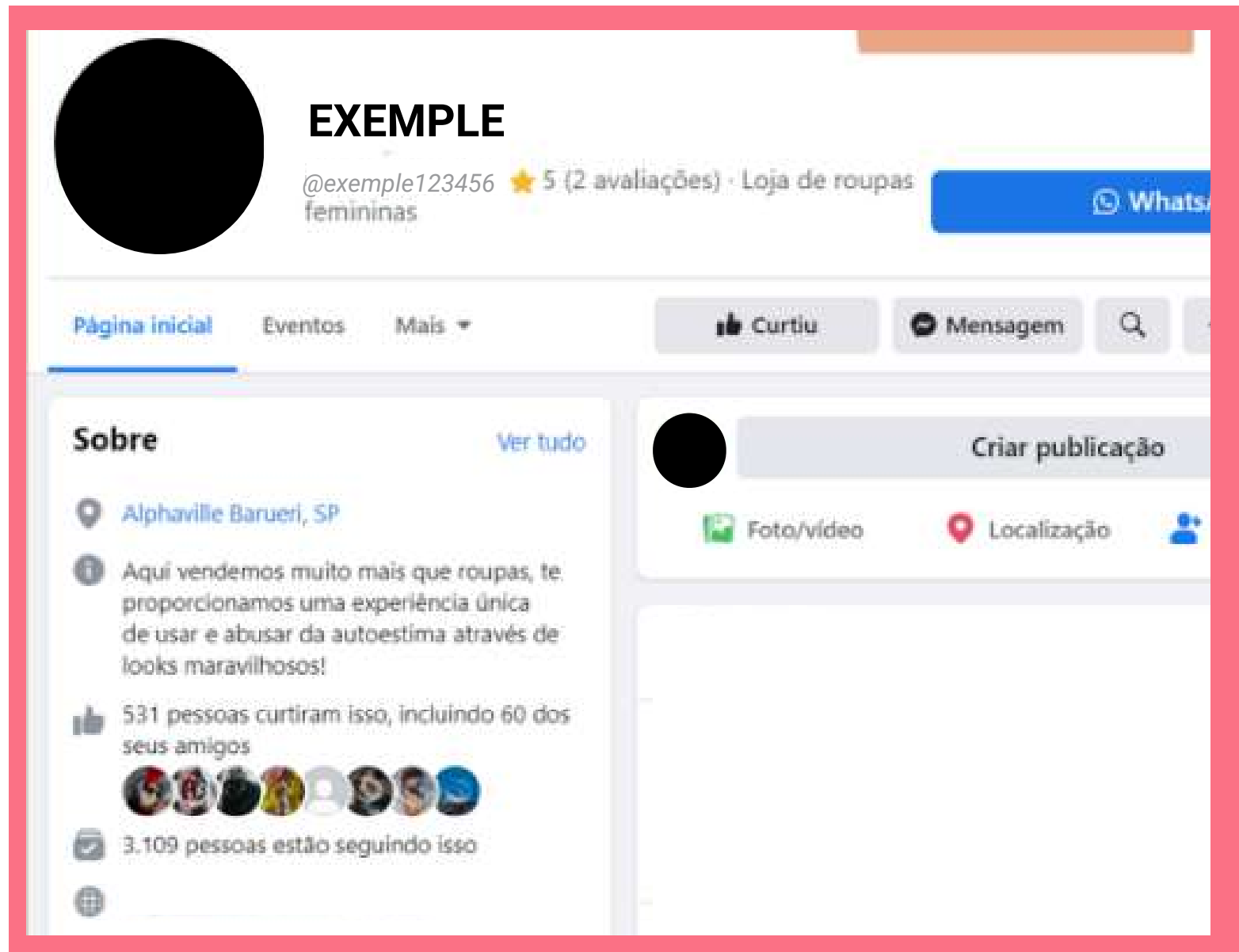


3. Organizar o seu perfil pessoal



Jornada da Criação de anúncios

1. Crie uma página para sua loja



Você vai precisar de uma página para:

- Transmitir **Profissionalismo e Autoridade**
- Posicionar a sua **marca**
- Criar **anúncios patrocinados** no Gerenciador
- Ativar a sacolinha de compras do **instagram**
- Divulgar os seus **produtos**
- Integrar sua **página** com o instagram
- Compartilhar seus posts no perfil pessoal e nos grupos de **Vendas/Trocas**

Jornada da Criação de anúncios

2. Entre em grupos de vendas

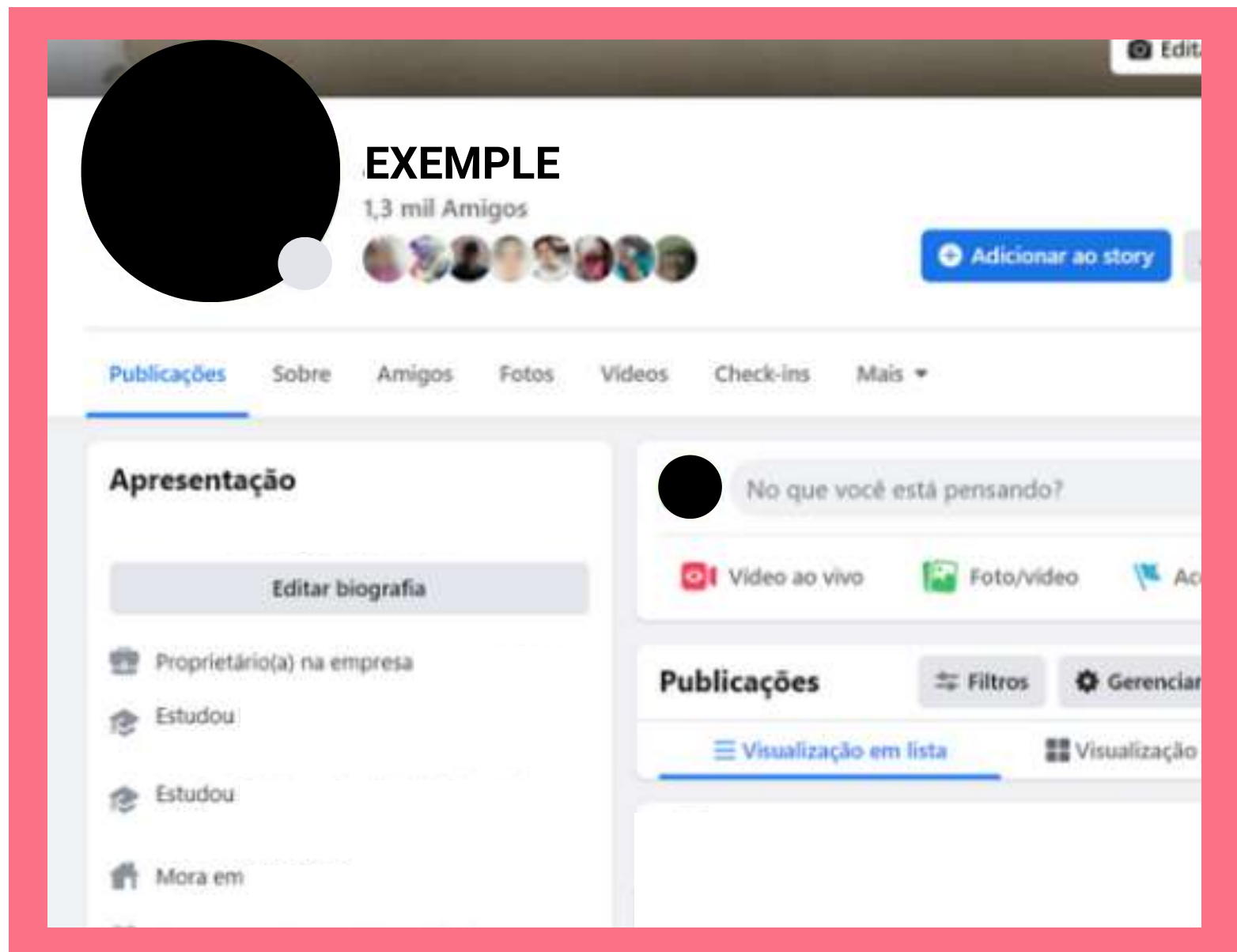


Grupo de vendas, trocas e brechó

- Você pode entrar em até 20 grupos de vendas/trocas/brechó da sua região ou regiões próximas;
- Isso ajuda na distribuição dos anúncios e pode gerar mais vendas
- Não entre em qualquer grupo só para ter volume, entre em grupos próprios de venda que tenham interação entre os membros que estão lá.

Jornada da Criação de anúncios

3. Organize o seu perfil pessoal



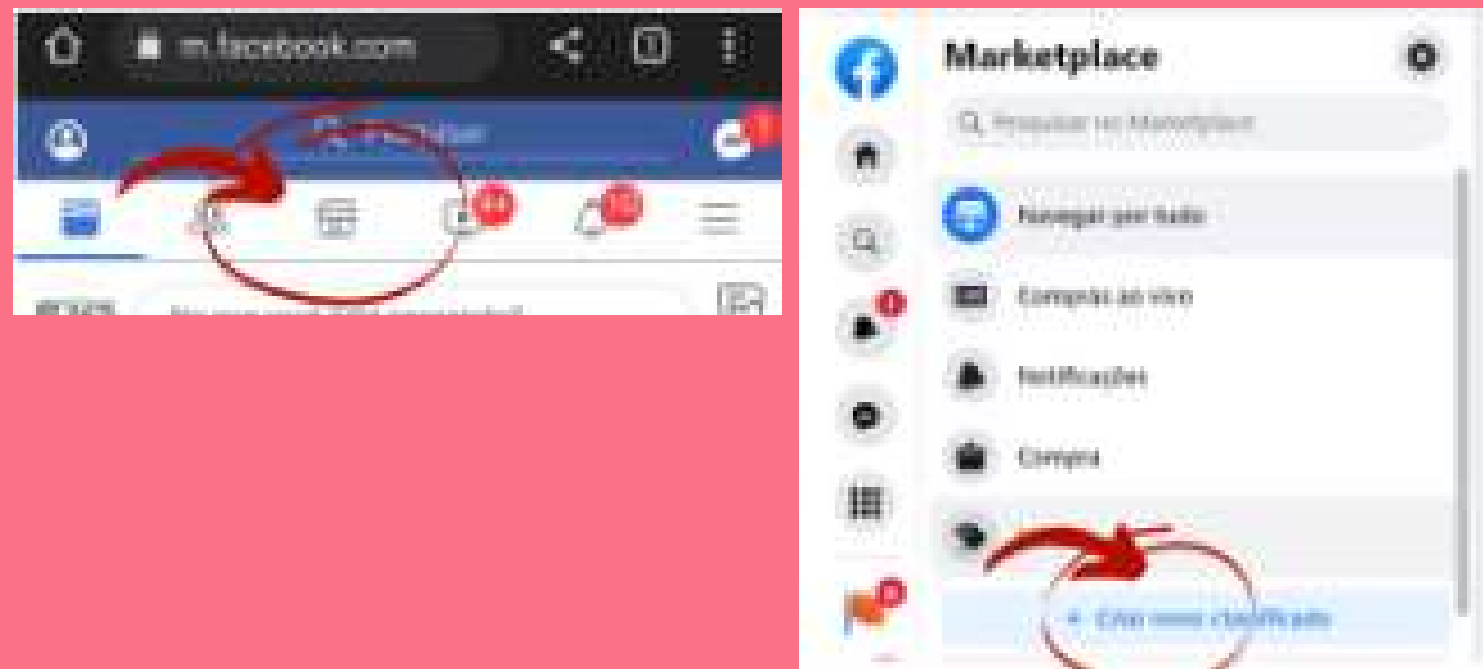
Cuide da sua imagem

- Cuidado com os posts que você faz ou compartilha, isso pode arruinar as suas vendas.
- Arrume a foto e biografia do seu perfil para passar mais credibilidade aos seus futuros clientes
- Se ponha no lugar de proprietaria, isso passa uma imagem profissional e atrai mais vendas e oportunidades de crescimento

Jornada da Criação de anúncios

MarketPlace: O Passo a Passo do anúncio que vende

Acesse seu perfil do Facebook, clique no ícone de **MarketPlace** (loja), em seguida clique em **criar um classificado**:



Preencha as informações do seu produto como: título, cor, tamanho, preço, descrição...

A seguir iremos usar o exemplo que você vai anunciar um colete usado que você usou 1x e

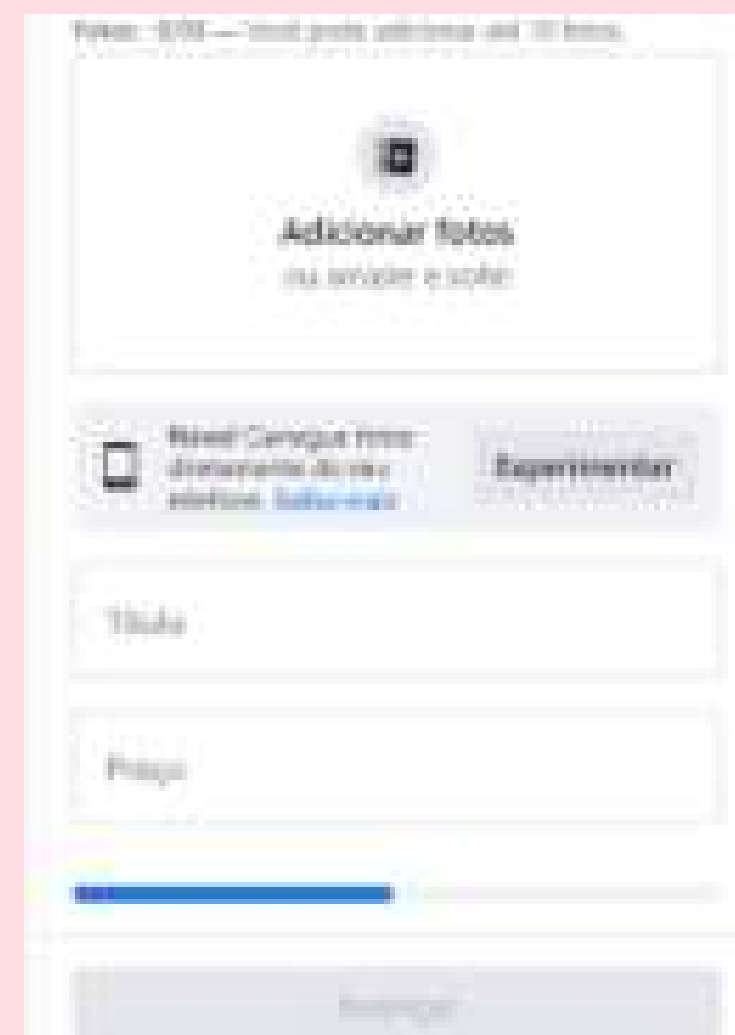
ficou guardado no seu guarda roupa

(lembrando que esse método a seguir serve para qualquer produto que você pretenda vender que esteja parado em sua casa)

Jornada da Criação de anúncios

ESTRUTURANDO SEU ANÚNCIO

Em seguida clique em "Item para venda"



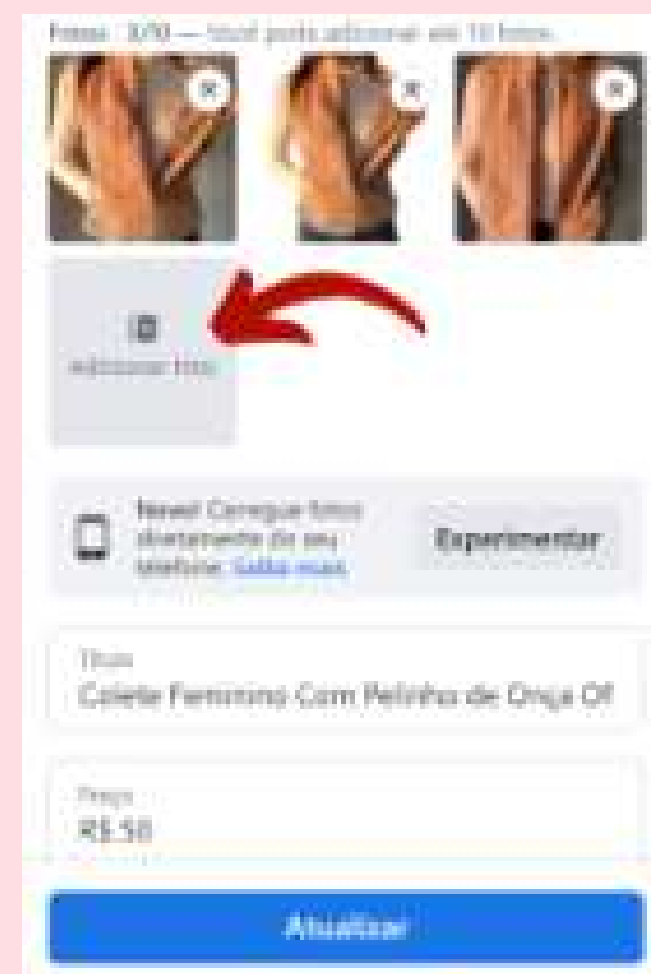
Vai abrir essa página e aqui começa a montagem da estrutura do seu anúncio

Jornada da Criação de anúncios

ADICIONANDO FOTOS QUE VENDEM

- Nas fotos é extremamente importante você mostrar os detalhes do produto que está anunciando: frente, lado, costas, zíper, bolsos e a parte de dentro.
- Seu cliente primeiramente compra com os olhos, ou seja, precisa ser uma foto atrativa (nítida, iluminada, com detalhes que chamem atenção e gere desejo)

 Nada de incluir fotos tortas, tremidas, sem foco e sem luz



Jornada da Criação de anúncios

SUPER DICA PARA PRODUÇÃO DE FOTOS

As duas fotos foram feitas pela câmera de um celular Android em casa, por mim. Analise a diferença das duas fotos e não cometa esses erros!

- Fundo com **lençol** colorido e **amassado**
- Posicionamento **torto** da câmera
- **Peça** exposta esticada e **torta**
- **Não valoriza** a peça
- Dá impressão que a peça é velha e **usada**
- Luz da **lâmpada** que não valoriza a **qualidade** da foto



- Fundo **neutro** e **básico**
- Posicionamento da **câmera centralizado** no produto
- **Peça** exposta **desenhando** as **curvas/silhueta** feminina
- Super **valoriza** a peça
- Dá impressão que a **peça** é nova de uma loja **profissional**
- Luz natural do dia que valoriza a **qualidade** da foto

Jornada da Criação de anúncios

TÍTULO ATRATIVO E PRECIFICAÇÃO

Após tirar as fotos e adicionar no seu novo anúncio você precisa dar um título atrativo com palavras-chave do produto para facilitar a busca.

No caso de produto usado o preço varia de acordo com o estado do seu produto. Já no caso de produto novo precifique de acordo com a margem de lucro que deseja ter.



Titulo
Colete Feminino Com Pelinho de Onça Of

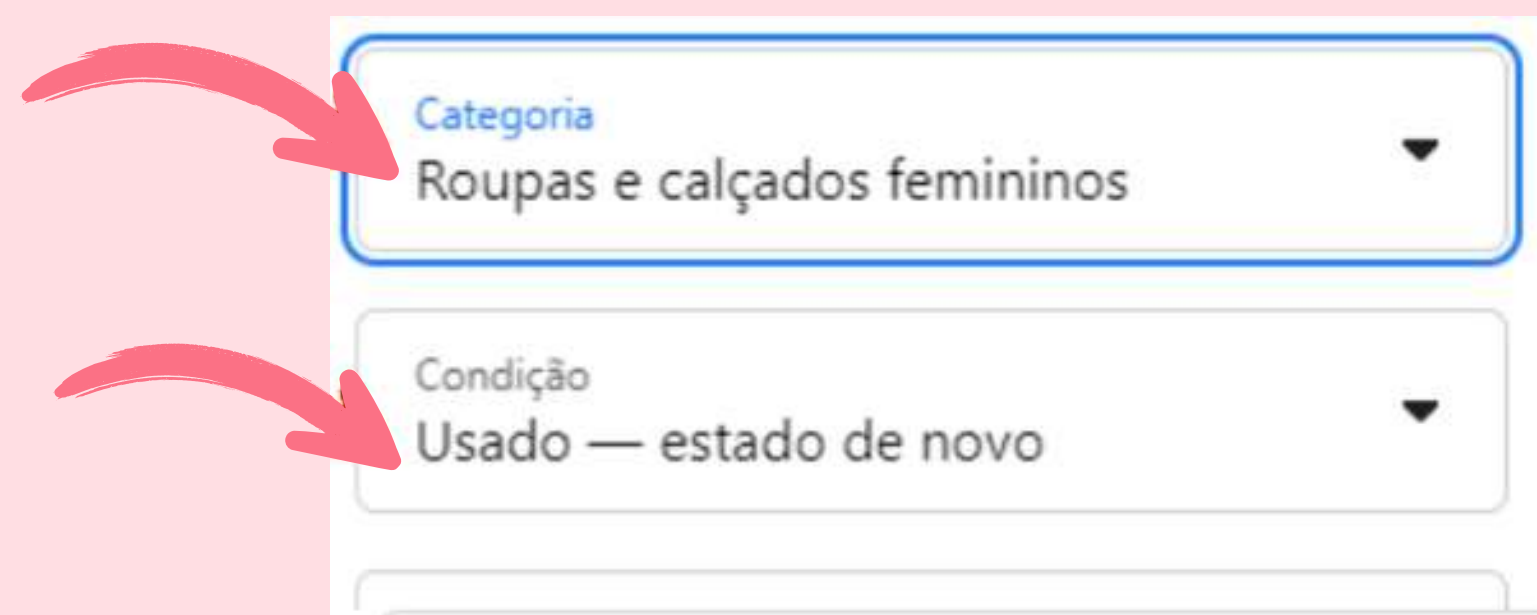
Preço
R\$ 50

Atualizar

Jornada da Criação de anúncios

ADICIONANDO CATEGORIA E CONDIÇÕES

- **Categoria:** Você precisa colocar seu produto na categoria certa. Se selecionar a categoria errada estará fugindo dos clientes que querem o seu produto.
- **Condição:** Sempre ser verdadeiro sobre as condições do seu produto, se é novo, usado, se está em estado bom ou ruim.




Jornada da Criação de anúncios

ADICIONANDO DESCRIÇÃO

Na descrição o seu cliente precisa saber:

- O que é o seu produto
- Características e qualidades
- Como faz para comprar
- Formas de pagamento

Escreva como se estivesse falando com a pessoa pessoalmente. Nada de anúncio muito técnico parecendo um robô



Descrição

- Colete feminino com zíper dourado e pelinho de onça por dentro ❤️
- Nosso colete possui forro em pelúcia, bolsos laterais com botões de proteção, elástico modelador de cintura e tecido matelassê de alta qualidade.
- Tamanho disponível: M
- Entregamos nas estações de metrô ou via correio sedex.

Aceitamos transferência ted ou pix

Opcional

Jornada da Criação de anúncios

ADICIONANDO ETIQUETAS E LOCALIZAÇÃO

Etiquetas são as **palavras-chave** do seu produto. Você pode acrescentar até 20 palavras que estão relacionadas com seu produto, isso ajuda a posicionar seu produto na plataforma e faz com que o cliente a encontre mais fácil.

A **localização** serve para o cliente identificar de onde você é e também serve para o seu anúncio não aparecer em regiões distantes, então a localização será para te ajudar a encontrar clientes na sua região.



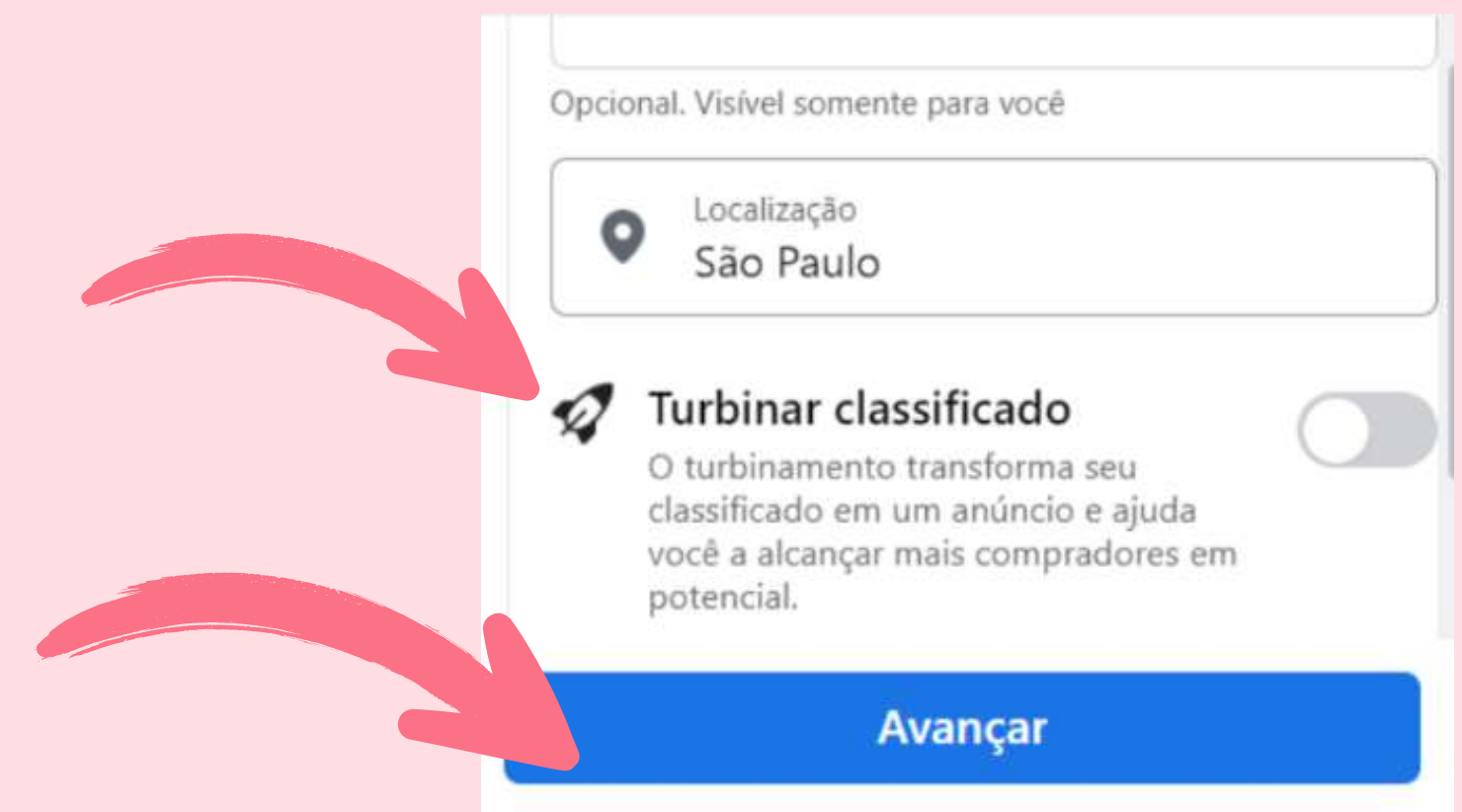
Jornada da Criação de anúncios

TURBINAMENTO

A opção **Turbinar classificado** serve para você patrocinar o seu anúncio, ou seja, pagar para o facebook entregar para mais pessoas.

É opcional e fica totalmente à seu critério investir no turbinamento.

A vantagem de turbinar seu anúncio é que ele sempre fica em destaque nas primeiras páginas do Marketplace, então muito mais pessoas clicam no seu anúncio.



Jornada da Criação de anúncios

DISTRIBUIÇÃO E PUBLICAÇÃO

Em seguida vai aparecer a página final perguntando onde mais você quer divulgar o seu anúncio.

Você pode publicar no Marketplace e grupos de vendas ao mesmo tempo. É só selecionar todos os grupos que quer que seu anúncio apareça e já pode clicar em publicar.





Jornada de anúncios *MercadoLivre*

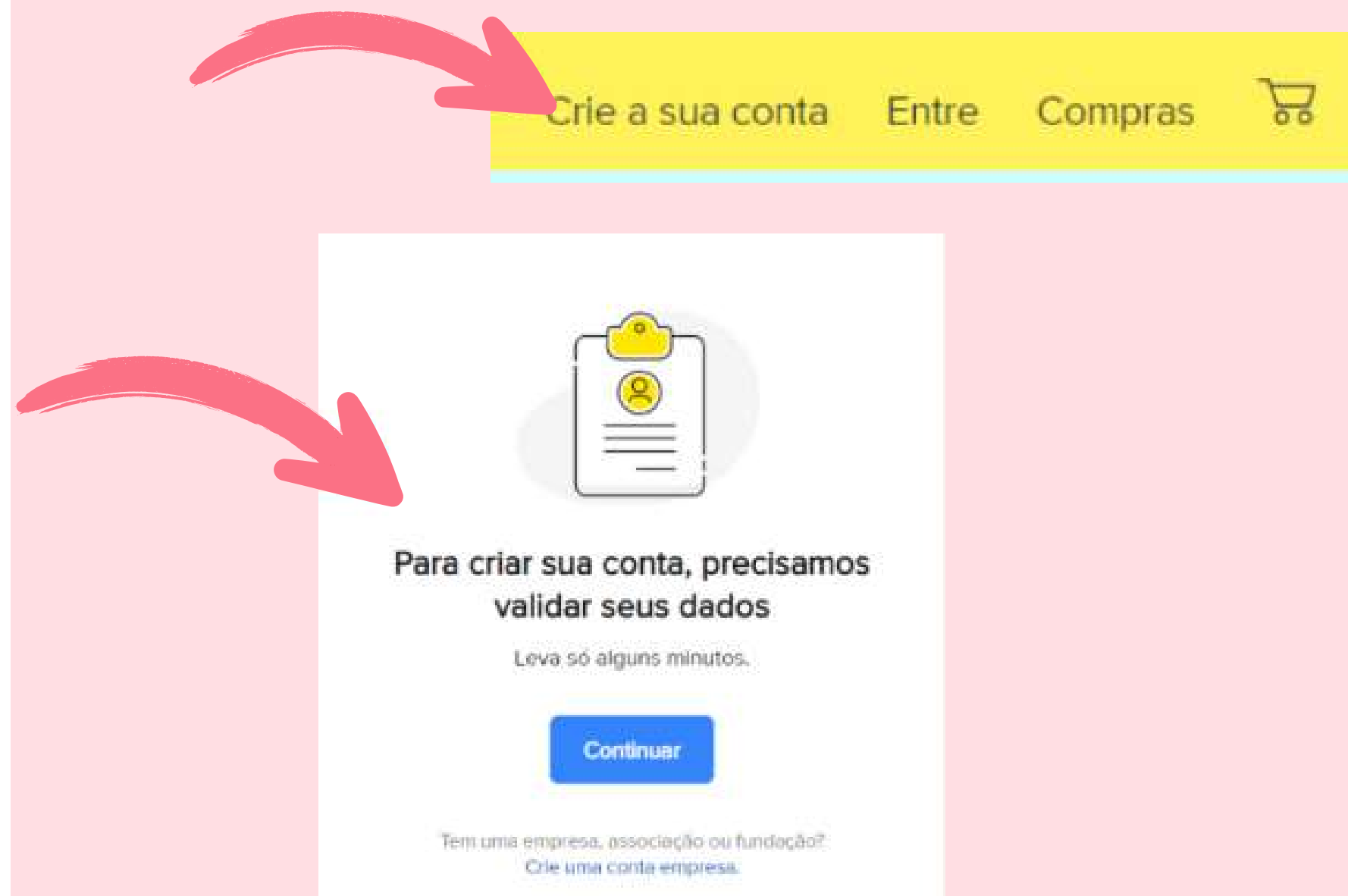
Agora você vai **aprender as ferramentas que** utilizamos para montar a base de um **anúncio profissional** usando o que você tem no **Mercado Livre**

Jornada da Criação de anúncios

CRIANDO A CONTA NO MERCADOLIVRE

Acesse o site do MercadoLivre, selecione a opção "Criar Conta" preencha todos os dados e confirme a titularidade da conta.

Nesse passo a passo é importante que você esteja com documentos em mãos para tirar foto e registrar sua titularidade como uma forma de segurança.

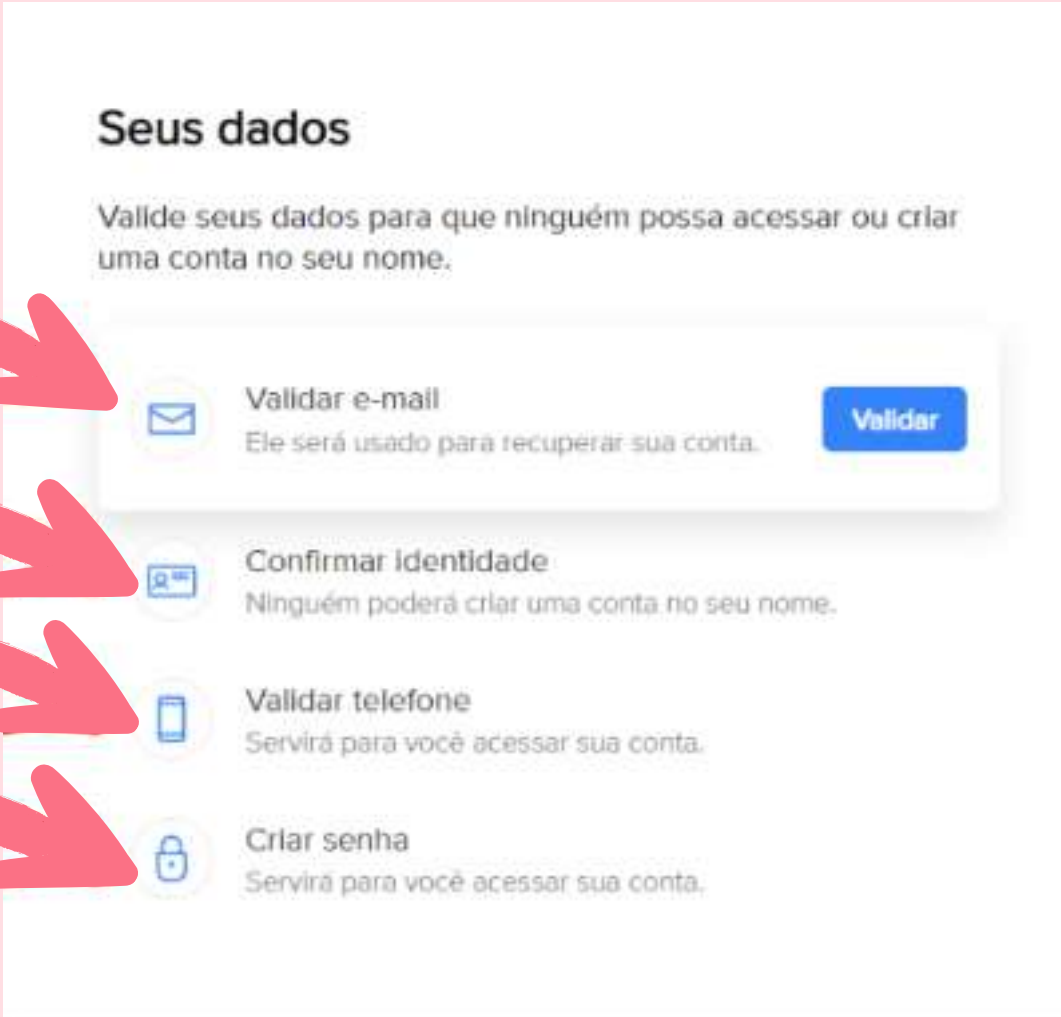


Jornada da Criação de anúncios

VALIDAÇÃO DE DADOS

Acesse o site do MercadoLivre, selecione a opção "Criar Conta" preencha todos os dados e confirme a titularidade da conta.

Nesse passo a passo é importante que você esteja com documentos em mãos para tirar foto e registrar sua titularidade como uma forma de segurança.



The screenshot shows a white card titled "Seus dados" with the instruction: "Valide seus dados para que ninguém possa acessar ou criar uma conta no seu nome." Below this are four steps, each with a red arrow pointing to it from the left:

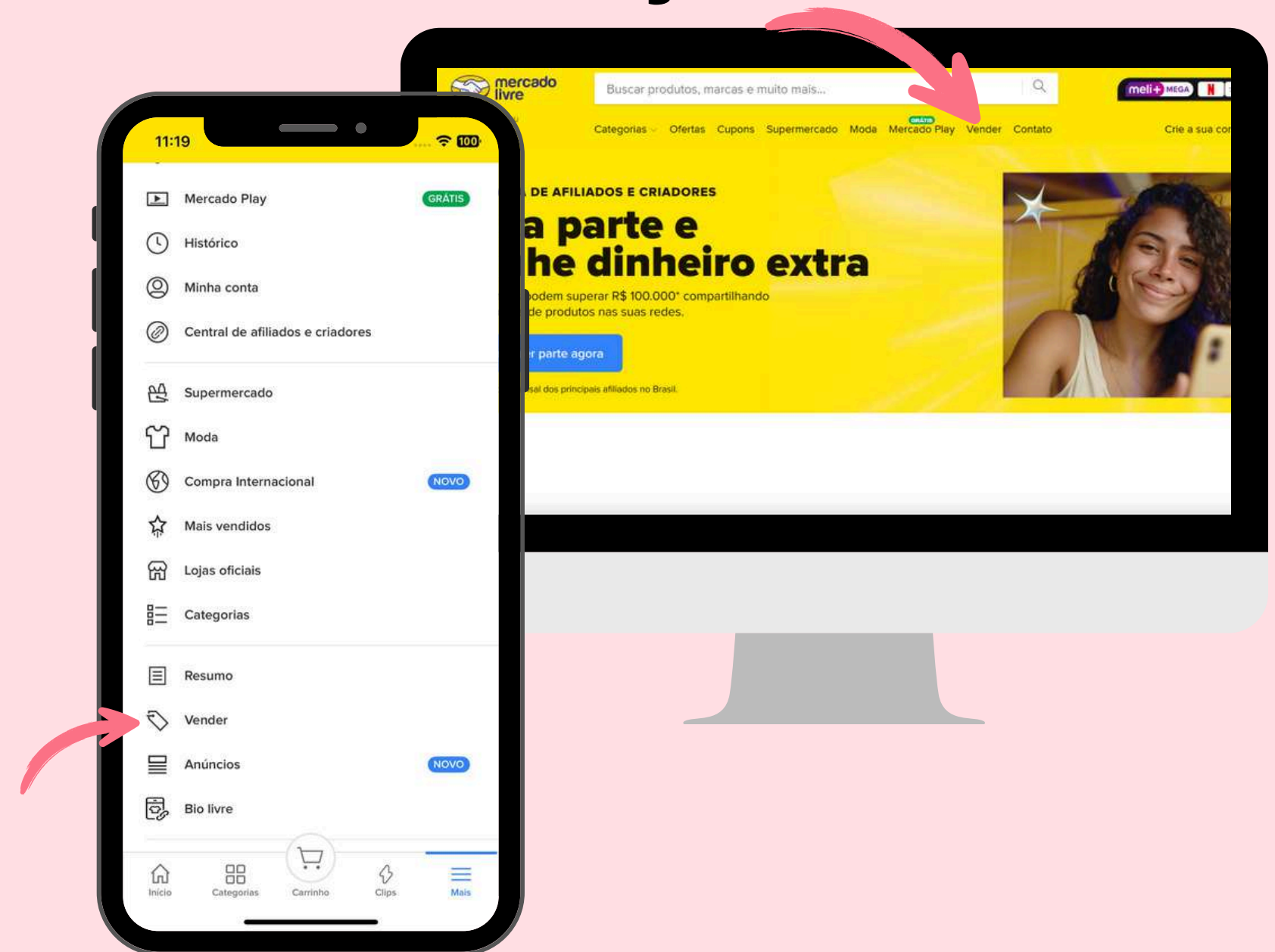
- Validar e-mail**: Ele será usado para recuperar sua conta. Includes a blue "Validar" button.
- Confirmar identidade**: Ninguém poderá criar uma conta no seu nome.
- Validar telefone**: Servirá para você acessar sua conta.
- Criar senha**: Servirá para você acessar sua conta.

Jornada da Criação de anúncios

INICIANDO O PROCESSO DE CRIAÇÃO

Após ter acesso a sua conta clique na opção **Vender**:

- Acessando pelo computador aparece na parte de cima da tela, logo abaixo da barra de pesquisa.
- Pelo celular é só clicar no menu e descer que estará entre as últimas opções.



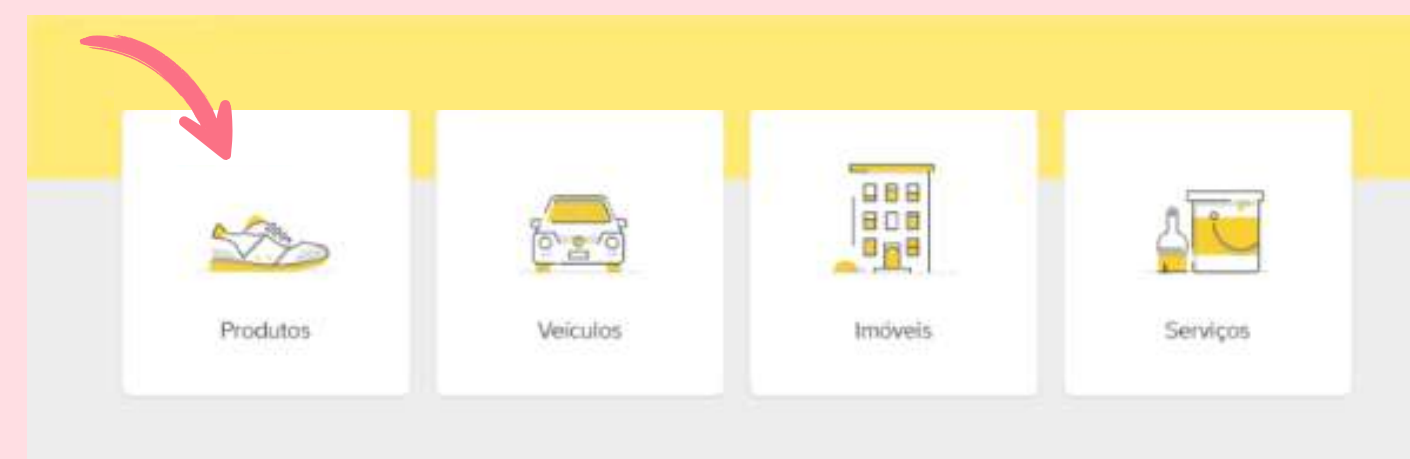
Jornada da Criação de anúncios

CATEGORIA DE ANÚNCIO E CANAIS DE VENDAS

Clique em Produtos para iniciar o processo de criação dos anúncios.

Em seguida selecione as 2 opções de canais de vendas:

- **Mercado Livre** é direto na plataforma
- **Mercado Shops** é o seu site próprio que o Mercado Livre fornece gratuitamente para divulgar seus produtos



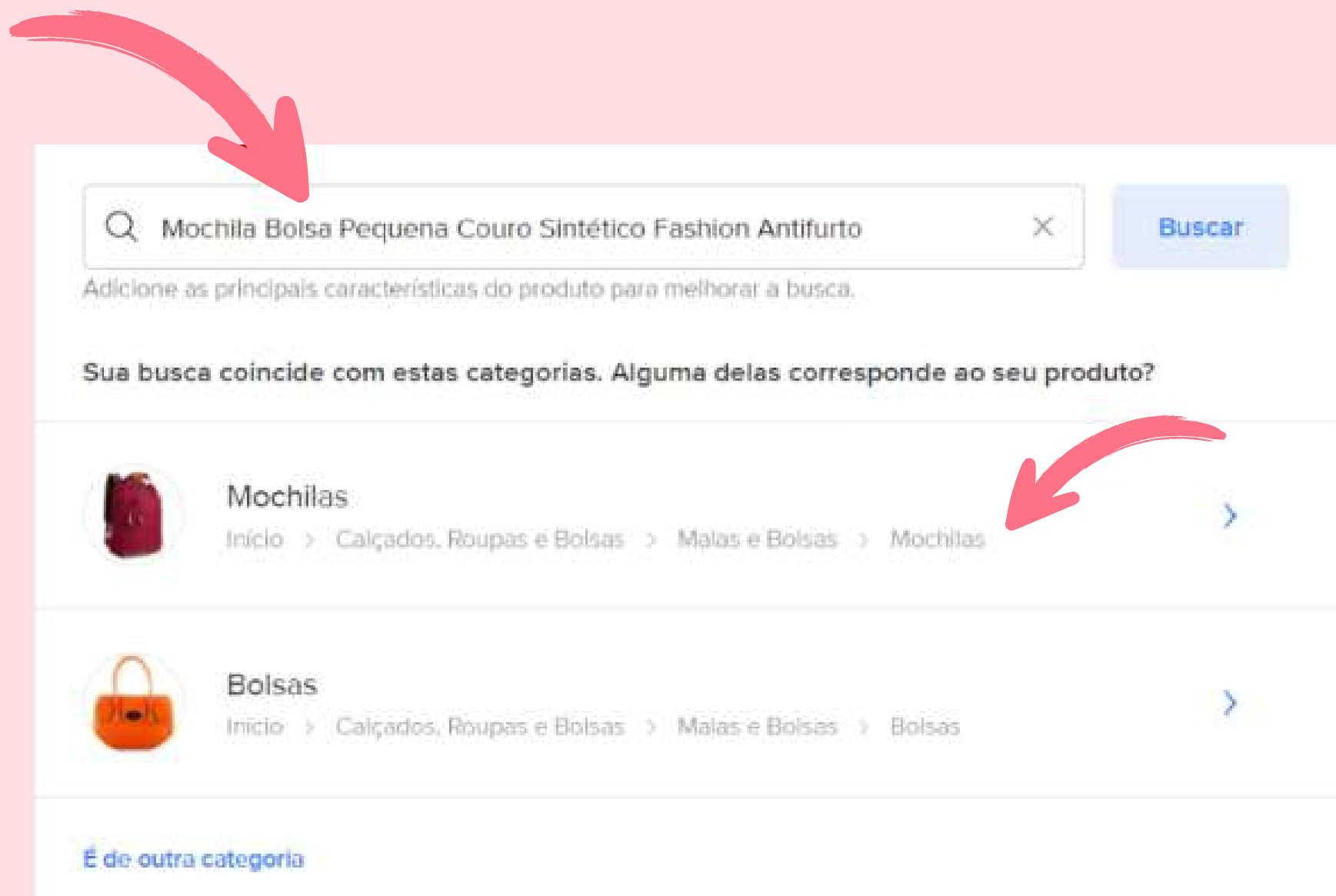
Jornada da Criação de anúncios

TÍTULO E CATEGORIA

- No título do MercadoLivre você pode usar as características do seu produto como palavras-chave.

Essas palavras tem um poder de entregar para mais clientes, quanto maior for o seu campo de palavras melhor será a posição do seu anúncio na hora de pesquisar.

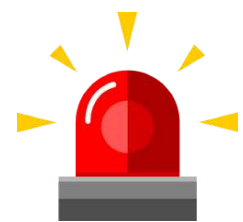
- Clique em Buscar e selecione a categoria que se encaixa com o tipo de produto que você está anunciando



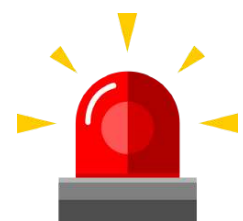
Jornada da Criação de anúncios

MARCA

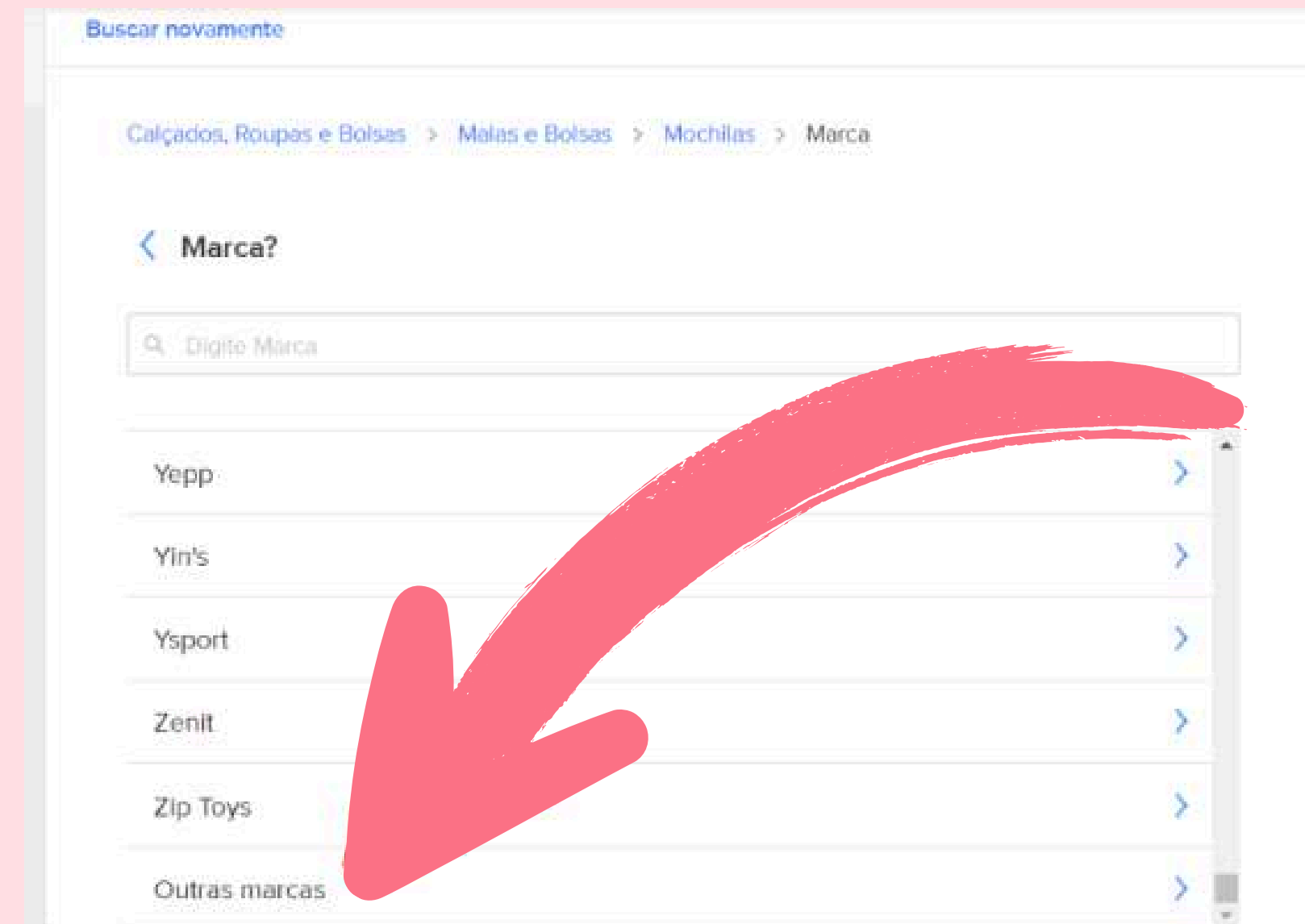
Na parte da **Marca** você pode adicionar o nome da **sua loja** ou você desce as opções e seleciona "**outras marcas**"



Em hipótese alguma selecione uma marca que não seja original do seu produto.



Não é permitida a comercialização de réplicas nem falsificações. Certifique-se de cumprir esta política para evitar o cancelamento dos seus anúncios.



Jornada da Criação de anúncios

INFORMAÇÕES DO SEU PRODUTO

- Adicione as **cores** e em seguida adicione de 4 a 6 **fotos** do seu produto mostrando **detalhes** e **posições** diferentes; O tamanho recomendado para as fotos é de 1200x1200 px.
- Em seguida coloque a **quantidade** e **SKU**

O **SKU** é definido como um código de controle de estoque, funcionando para manter organização e controle para realizar a gestão no dia a dia. Você pode criá-lo como números ou letras. **(Ex: 001, 002.. A01, A02, A03...)** Fica a seu critério a forma de identificação do produto.

The screenshot shows a web interface for adding product information. At the top, there are navigation links for 'Anterior' and '1 Dados do produto'. The main heading is 'Preencha as informações do seu produto'. Below this, there is a section titled 'Atenda aos requisitos de fotos para moda e aumente suas vendas' with a subtext: 'Atrair mais compradores usando fotos com fundo totalmente branco, nítidas e que não incluam dados de contato.' A link 'Requisitos de fotos para moda' is provided. The 'Preto' color selection is active. A gallery of product photos is shown, with a red arrow pointing to it. Below the gallery, there are input fields for 'Quantidade' (with the value '1') and 'SKU (opcional)', with another red arrow pointing to the SKU field.

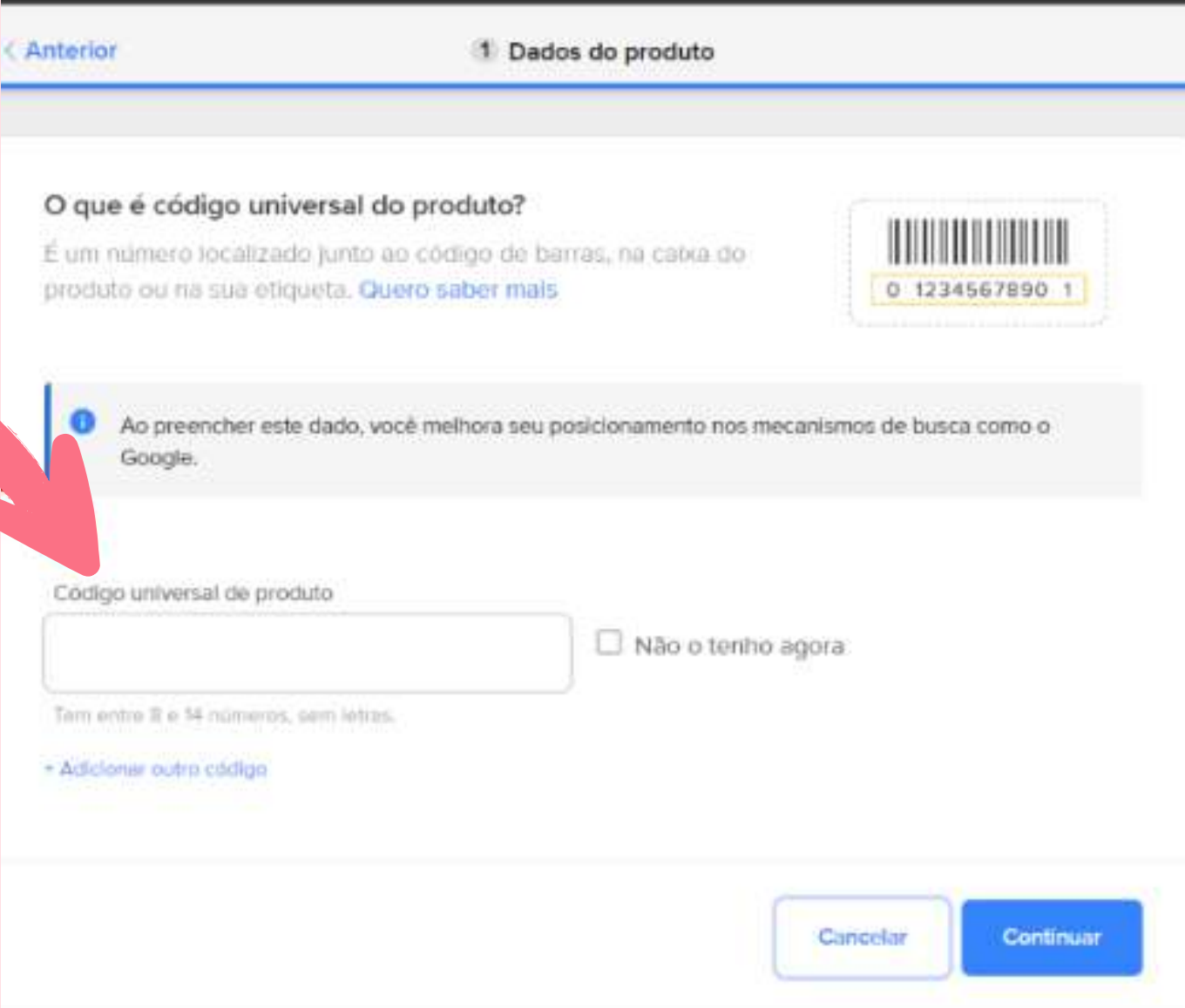
Jornada da Criação de anúncios

CÓDIGO UNIVERSAL

O **código universal** é o código de **barras do seu produto**. Diferente do **SKU**, esse código **não** pode ser criado por você e te ajudará muito no posicionamento do seu anúncio.

- **Lembre-se: Quanto mais completo de informações for seu anúncio mais o ML vai entregar para os clientes comprarem.**

Indicamos esse site para compra de código universal
<https://www.codigoshop.com.br/>

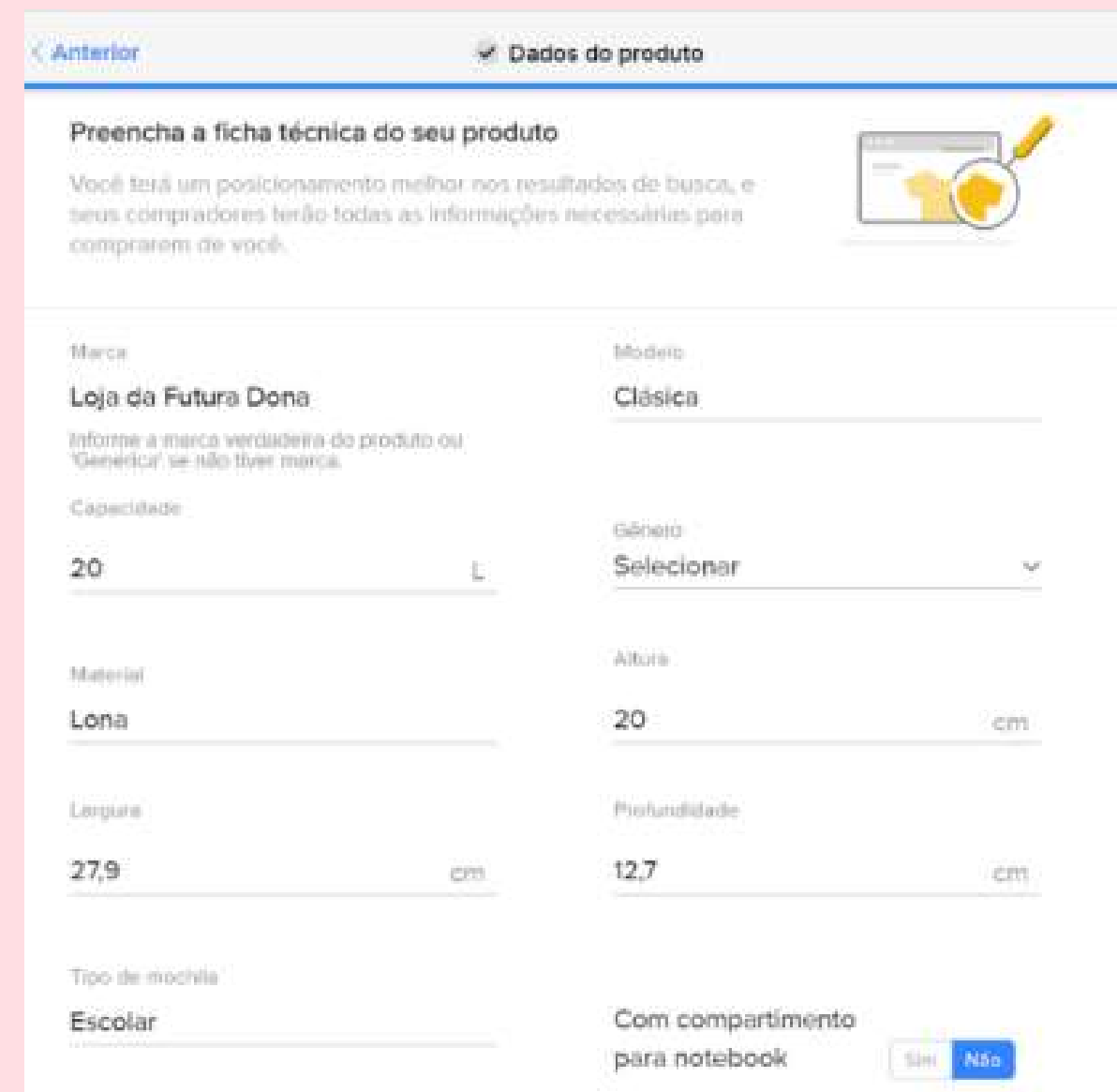


The screenshot shows the 'Dados do produto' (Product Data) page in Amazon Seller Central. At the top, there is a navigation bar with '< Anterior' and '1 Dados do produto'. Below this, a section titled 'O que é código universal do produto?' explains that it is a number located next to the barcode on the product or its label, with a link 'Quero saber mais'. To the right, a barcode is shown with the number '0 1234567890 1' below it. A red arrow points from the text on the left to the 'Código universal de produto' input field. Below the input field, there is a checkbox labeled 'Não o tenho agora' and a note 'Tem entre 8 e 14 números, sem letras.' At the bottom right, there are 'Cancelar' and 'Continuar' buttons.

Jornada da Criação de anúncios

FICHA TÉCNICA

Preencha as características mais importantes do seu produto. Além do seu cliente ganhar tempo com todas as informações que ele precisa, o Mercado Livre entende que seu anúncio é relevante e te posiciona nas primeiras páginas, consequentemente seu anúncio é visto por mais pessoas e vende mais.



Anterior Dados do produto

Preencha a ficha técnica do seu produto

Você terá um posicionamento melhor nos resultados de busca, e seus compradores terão todas as informações necessárias para comprarem de você.

Marca: Loja da Futura Dona
Informe a marca verdadeira do produto ou 'Genérico' se não tiver marca.

Modelo: Clásica

Capacidade: 20 L

Gênero: Selecionar

Materiais: Lona

Altura: 20 cm

Largura: 27,9 cm

Profundidade: 12,7 cm

Tipo de mochila: Escolar

Com compartimento para notebook: Sim Não

Jornada da Criação de anúncios

PRECIFICAÇÃO

Para precificar seu produto é importante você saber os valores do custo + despesas que tem para ter esse produto.

- **Custo** é o valor que você paga no produto;
- **Despesas** são as taxas, dinheiro de passagem, embalagem, etc...

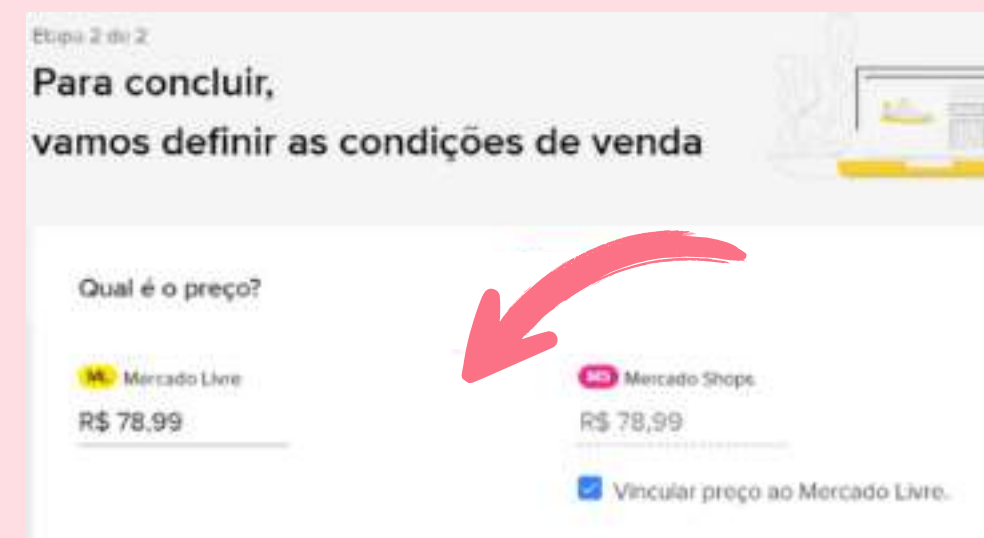
Sabendo esses valores você estipula quanto quer ganhar de lucro e calcular para chegar ao valor do produto para venda.

Custos + Despesas + Lucro = Preço de Venda

R\$ 20 + R\$ 10 + R\$ 10 = R\$ 40

Procure observar o preço que seus concorrentes cobram pelo mesmo produto. Saber disso vai ajudar você a calcular a margem de lucro, aumentando ou reduzindo para atuar com um preço competitivo e justo para você e o seu cliente.

Por exemplo: Se você quer vender um vestido, pesquise o vestido semelhante no buscador no Mercado Livre e faça a análise dos valores que estão vendendo na primeira página e use como base.



O Mercado Livre tem condição de frete grátis para os clientes que comprarem um produto acima de R\$79,00. Portanto quem paga esse frete somos nós ao anunciar um produto acima deste valor.

Jornada da Criação de anúncios

TIPOS DE ANÚNCIO E TAXAS

Escolha o tipo de anúncio que deseja fazer, veja os benefícios e taxas de cada um:

GRÁTIS: Disponível somente para as primeiras 10 vendas, baixa exposição e tem duração de 60 dias ativo;

CLÁSSICO: Exposição alta, Duração ilimitada, taxa de 16% +5 reais;

PREMIUM: Exposição máxima, Duração ilimitada, parcelamento em até 6 vezes sem juros, taxa 19% +5 reais.

Anterior 2 Condições de venda

Clássico	Premium
ML Mercado Livre <ul style="list-style-type: none">Exposição altaDuração limitada R\$16,06 Taxa de venda	ML Mercado Livre <ul style="list-style-type: none">Exposição máximaDuração ilimitadaParcelamento em até 6 vezes sem juros R\$20,01 Taxa de venda
MS Mercado Shops <ul style="list-style-type: none">Duração ilimitada R\$0,00 Taxa de venda	MS Mercado Shops <ul style="list-style-type: none">Duração ilimitadaParcelamento em até 6 vezes sem juros R\$6,31 Taxa de venda

[Escolher o Premium](#)

Resumo de custos	
Preço do seu produto	R\$ 78.99 ML
Tarifa de venda no Clássico	- R\$ 16.06
Envio pelo Mercado Envia	\$ 0.00
Você receberá por cada venda	\$ 62.93

Jornada da Criação de anúncios

DESCRIÇÃO

Na descrição o seu cliente precisa saber:

- O que é o seu produto
- Características e qualidades
- Ficha técnica
- Tempo de envio
- Dúvidas frequentes

BÔNUS: exemplo de descrição para você usar como base em seus anúncios;
****Acesse o módulo de bônus****

Você quer adicionar uma descrição? Optional

 Para manter a exposição do seu anúncio nos dois canais, por favor, não inclua dados de contato. Não use este espaço para descrever as condições do seu produto. [Ver política](#)

A bolsa fashion possui 2 bolsos forrados por dentro, alça super resistente, materiais de alta qualidade, camada por fora com bastante brilho, além de possuir um bolso escondido nas costas para você guardar seus itens de valor sem se preocupar e andar protegida.

CARACTERÍSTICAS

- Tecido Couro sintético de crocodilo
- 1 Bolso principal

Jornada da Criação de anúncios

RETIRADA E GARANTIA

Selecione se quer oferecer **retirada** no seu endereço ou só a opção de envio.
Como sou **loja online** prefiro selecionar que só faço envio.

Em seguida adicione a **garantia de compra**;
Como o próprio Mercado Livre oferece 30 dias pelo programa de **compra garantida**, colocamos 30 dias de garantia.

Preencha a coluna e clique em confirmar.

The screenshot shows a two-step form. The first step asks 'Você quer oferecer retirada pessoalmente?' (Do you want to offer personal pickup?). It has two radio button options: 'Sim, oferecer retirada pessoalmente.' (Yes, offer personal pickup.) and 'Não, só faço envios.' (No, I only do shipping.). The second option is selected. The second step asks 'Você oferece garantia?' (Do you offer warranty?). It has three radio button options: 'Garantia do vendedor' (Seller warranty), 'Garantia de fábrica' (Manufacturer warranty), and 'Sem garantia' (No warranty). The 'Garantia do vendedor' option is selected, and a text input field next to it contains the number '1', with a dropdown menu set to 'meses' (months). At the bottom right, there are 'Cancelar' (Cancel) and 'Confirmar' (Confirm) buttons. Two red arrows point to the selected options in the form.

Jornada da Criação de anúncios

VÍDEO

Lembra que falei que quanto mais completo de informações for seu anúncio mais o ML vai entregar para os clientes comprarem?


Então, o vídeo é opcional, mas quando você coloca vídeo no anúncio a conversão é muito maior.

Dica de ouro: Se não tiver feito vídeo do seu produto ainda você pode adicionar um vídeo de um comercial do Mercado Livre do youtube. É só pesquisar "comercial do MercadoLivre" no youtube, copiar o link e colar na barrinha.

Voce quer incluir um video? Opcional

<https://www.youtube.com/watch?v=vRqJkmSgkKQ>

Cole aqui o link do Youtube.



Assistir no Youtube

Assistir ma... Compartilh...

Cancelar Confirmar



Jornada de anúncios *Instagram*

O Instagram é utilizado mais como uma vitrine. Essa ferramenta é ótima para se aproximar dos seus clientes, divulgar seus produtos e posicionar sua marca.

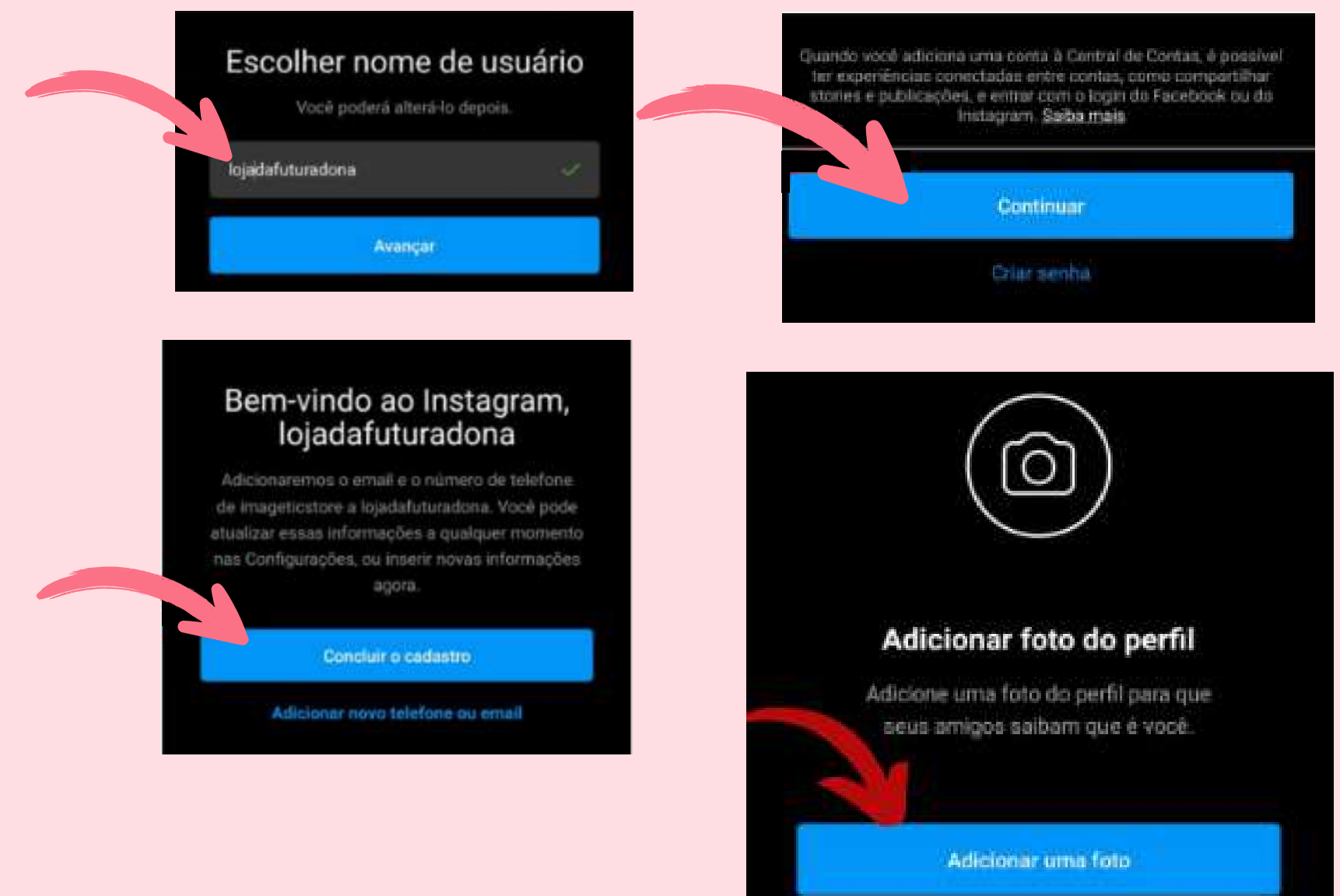
Jornada da Criação de anúncios

PASSO A PASSO CRIAÇÃO DE PERFIL PROFISSIONAL

Vamos ao passo a passo simples para a criação e configuração de um perfil profissional:

- Escolha um nome para seu usuário "@"
- Crie uma senha
- Clique em concluir cadastro
- Adicione uma foto de perfil

A foto pode ser a logomarca da sua loja. Se ainda não tem logomarca você pode criar de maneira bem simples usando os modelos prontos do Canva.



Jornada da Criação de anúncios

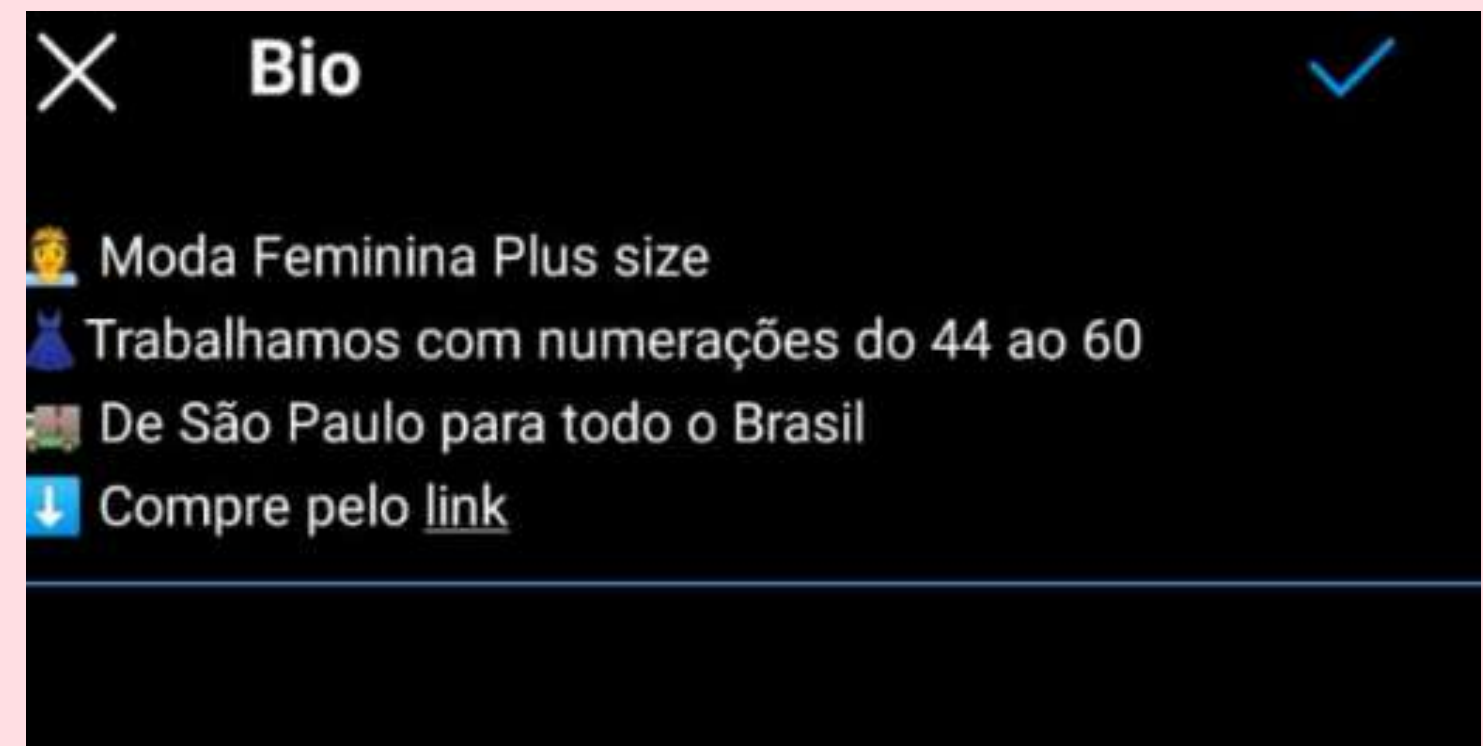
PASSO A PASSO CRIAÇÃO DE PERFIL PROFISSIONAL

A bio é a porta de entrada da sua loja online, então é ideal que seja fácil de ler, harmoniosa e cause o desejo das pessoas conhecerem a sua vitrine.

Você pode informar:

- O que você faz/vende
- Informação importante sobre sua loja
- Formas de entregas
- Direcionamento de compra

Os ícones/emojis geram conexão e deixam sua bio visualmente mais organizada



Jornada da Criação de anúncios

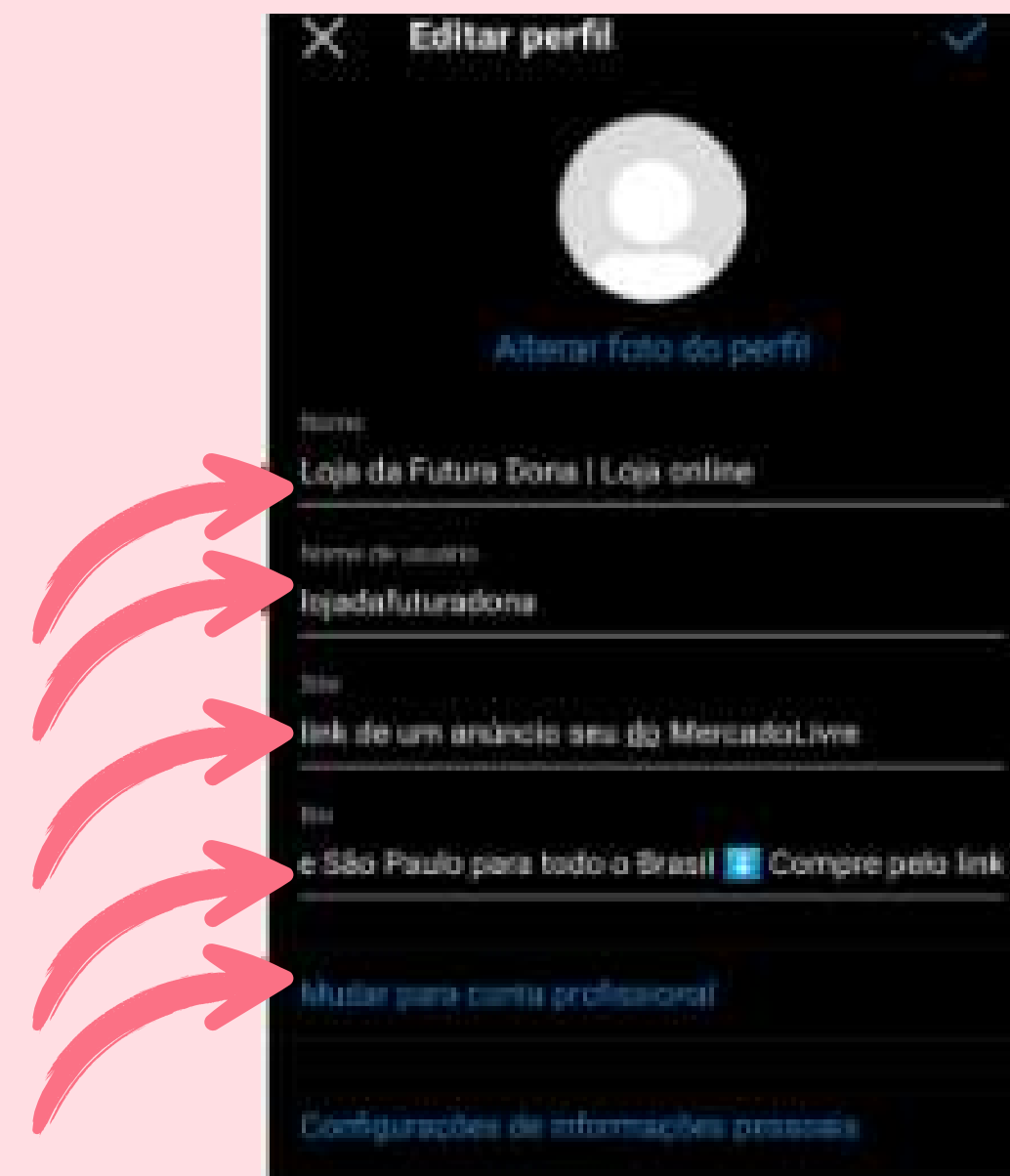
INFORMAÇÕES DO SEU PERFIL

Nome: você vai colocar o nome da sua loja (pode colocar um tracinho e escrever **loja online** para ajudar nas buscas e as pessoas saberem de cara do que se trata)

Nome de Usuário: é o mesmo que você criou na primeira etapa

Site: você pode colocar um **link** de algum anúncio seu do **Mercado Livre** ou pode colocar o link do seu **whatsapp** para as pessoas falarem direto com você.

Em seguida clique em Mudar para conta profissional

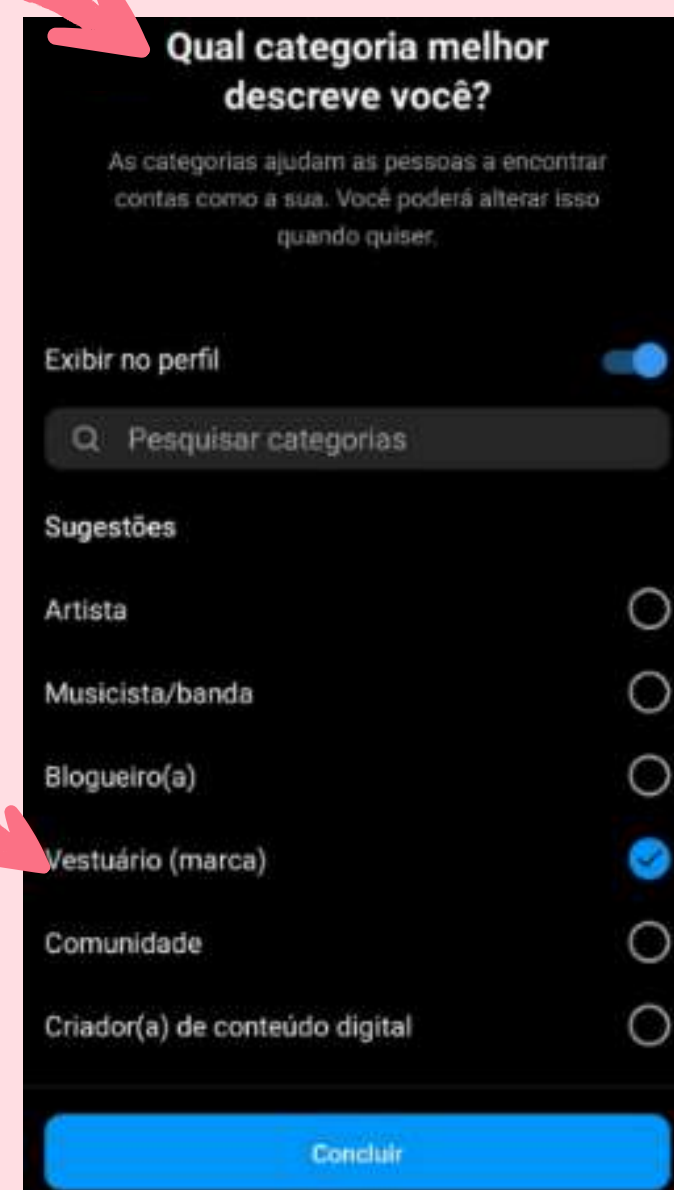


Jornada da Criação de anúncios

CATEGORIA

Selecione a Categoria que mais se encaixe com o seu perfil e em seguida selecione a opção de empresa.

Se você tem selo de Empresa no Instagram, futuramente é liberado a Sacolinha de compras que é vinculada com seu site. Isso ajuda muito na entrega dos seus posts e consequentemente pode gerar mais vendas



Qual categoria melhor descreve você?

As categorias ajudam as pessoas a encontrar contas como a sua. Você poderá alterar isso quando quiser.

Exibir no perfil

Q Pesquisar categorias

Sugestões

- Artista
- Musicista/banda
- Blogueiro(a)
- Vestuário (marca)**
- Comunidade
- Criador(a) de conteúdo digital

Concluir



Você é uma empresa?

De acordo com a categoria que selecionou, você deve ser uma empresa. Você poderá alterar isso a qualquer momento.

Empresa

Melhor para varejistas, negócios locais, marcas, organizações e prestadores de serviços.

Criador de conteúdo

Melhor para figuras públicas, produtores de conteúdo, artistas e influenciadores.

Jornada da Criação de anúncios

INFORMAÇÕES DE CONTATO

Nas **informações de contato** você vai colocar um **e-mail ativo**, **número de telefone** e **localização**.

- Se você tiver **loja física** pode colocar o cep e cidade da localização do seu ponto
- Caso seja somente loja online coloque a cidade e estado que está localizada

Pronto agora sua **conta profissional** está criada e pronta para as próximas etapas.

Confira suas informações de contato

Estas opções de contato serão exibidas no seu perfil para que as pessoas possam entrar em contato com você. Você poderá editá-las ou removê-las quando quiser.

Informações comerciais públicas

✉ lojadafuradona@gmail.com

☎ BR +55 (11) 98686-8686

📍 São Paulo, São Paulo >

✕ Localização Concluir

São Paulo

São Paulo

CEP

Adicione um endereço válido para que as pessoas possam navegar até a sua localização em mapas.

Remover endereço? REMOVER

Jornada da Criação de anúncios

STORYS

- Mostre seus produtos de uma forma natural e leve sem parecer a todo momento que quer vender;
- Provoque reação com as ferramentas do instagram (caixinha de pergunta, enquete, termômetro... tudo isso faz com que o algoritmo entregue para mais pessoas;
- Mostre os detalhes das suas peças, formas de usar, seus bastidores de entregas, feedbacks de clientes...



Jornada da Criação de anúncios

FEED

O Feed é como se fosse a vitrine da sua loja. É importante que tenha publicações todos os dias (pelo menos no começo) para construir sua audiência;

- Busque as tendências do momento e mostre seu produto de forma criativa e original;
- Faça vídeos no reels para mostrar seus produtos de forma interativa;
- Use imagens e títulos chamativo
- Use hashtags virais, sobre seu nicho e sobre o seu produto.



COMO USAR O PODER DA COMUNICAÇÃO DIFERENCIADA PARA FECHAR MAIS VENDAS



DESCUBRA NA
PRÓXIMA PÁGINA

"Tem bastante
gente interessada
mas não consigo
fechar a venda.

Será que to **falando**
algo de errado?"

FUTURA DONA DE LOJA



Comunicação Diferenciada

você precisa saber que na maioria das vezes o cliente não vai ler toda a descrição do seu anúncio, as vezes o cliente não vai ver nem o preço que está escancarado ali na cara dele...

Dá uma raivinha? Dá! Mas muitos vendedores acabam perdendo vendas por responderem perguntas óbvias de forma óbvia. Se o cliente te chamou é porque se interessou pelo seu produto e essa é sua chance de mostrar que **VOCÊ é diferenciada.**



Comunicação Diferenciada NA PRÁTICA



Comunicação Diferenciada NA PRÁTICA



Lembre-se: O cliente é **carente!** Ele quer **atenção** e quer se sentir **importante** para ter **confiança** em comprar com quem está por trás do anúncio.

Para responder de forma diferenciada você precisa se atentar em alguns pontos importantes:

1. O que o cliente precisa
2. O que você pode oferecer a mais do que ele pediu (que faça sentido com o que ele quer)
3. Despertar gatilho de exclusividade para ele se sentir importante
4. Chamar o cliente pelo nome (Se não souber o nome pergunte)
5. Agilidade para responder
6. Não pensar só em vender (demonstrar que está disposto a ajudar)



A venda é **consequência** de um **ÓTIMO** atendimento;
O quanto você vai vender depende da **qualidade** do seu **trabalho!**
Quanto melhor você atender, mais dinheiro no seu bolso.

COMO FAZER A CLIENTE VIRAR SUA FÃ



DESCUBRA NA
PRÓXIMA PÁGINA

"Vendi mas a
cliente sumiu! Não
me **repostou** nem
mesmo me retornou
para dizer o que
achou do produto"

FUTURA DONA DE LOJA



FIDELIZAÇÃO E PÓS VENDA



Ofereça uma experiência de compra! Os vendedores comuns vendem, entregam e pronto, mas você é diferenciada, lembra?

Surpreenda seu cliente do começo ao fim. Aqui vai algumas dicas de como oferecer uma ótima experiência de compra aos seus clientes:

- Cartão de agradecimento
- Embalagem encantadora
- Coloque um brinde/mimo junto ao pedido
- Dê atenção o mais rápido possível
- Pergunte o que o cliente achou do produto quando chegar e ensine formas de durar mais tempo
- Crie um grupo exclusivo de clientes



PARABÉNS POR CHEGAR ATÉ O FINAL!

Eu posso lhe garantir que aplicando qualquer uma dessas estratégias você consegue faturar uma boa grana para começar a sua loja online com mais estoque.

e a seguir eu tenho um presente pra você!

